

CONSORCIOS  
Boletín de la Fundación Standard Bank  
Novedades del Programa para la Formación de Consorcios de Exportación de la  
Fundación Standard Bank y la Fundación Exportar

**Buenos Aires, 30 de octubre de 2012**  
**Número 55**

Director  
Lic. Carlos Moyano Walker  
Instituto para el Desarrollo de Consorcios  
de Exportación de la Fundación Standard Bank  
Riobamba 1276, 1116 Buenos Aires  
E mail: [cmoyano@fstb.com.ar](mailto:cmoyano@fstb.com.ar) Tel. 4894-1444

Reservados todos los derechos. Prohibida su reproducción total o parcial por medios electrónicos o mecánicos y/o cualquier sistema de almacenamientos de información, sin citar la fuente del contenido del presente Boletín.

-----  
----

**Contenido del presente Boletín**

- Opiniones: Las consecuencias de las demoras en los pagos de reintegros a la exportación
- Empresas del Grupo Exportador de Artículos de Caza y Pesca visitarán China
- El Grupo Exportador de Zapallos de San Juan mantiene sus clientes y abre un nuevo mercado
- El Grupo Exportador de Aceite de Oliva de La Rioja realizó una exportación a China
  
- Se espera que la próxima cosecha permita recomponer stocks y aumentar las exportaciones de yerba mate y té

-----

## **OPINIONES**

### **LAS CONSECUENCIAS DE LAS DEMORAS EN LOS PAGOS**

#### **DE REINTEGROS A LA EXPORTACIÓN**

**Por Elvio Baldinelli**

Las normas de la OMC permiten que los países miembros devuelvan a sus exportadores al embarcar la mercadería el Impuesto al Valor Agregado (IVA) así como también los impuestos indirectos pagados durante el proceso de producción del bien. El porcentaje a reintegrar varía según la mercadería de que se trate entre el cero y el 6%. No se trata entonces de un subsidio, sino de una devolución que realizan todos los países por impuestos pagados.

Pese a estas circunstancias con mucha frecuencia a lo largo de los años el gobierno argentino no cumplió en tiempo y forma con la devolución de estos reintegros, en oportunidades después de una devaluación del peso debido a que se consideró que ya los exportadores se habían beneficiados suficientemente o, simplemente, por problemas de caja. Recientemente la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA) reclamó al Estado el pago de unos \$ 2.000 millones en concepto de reintegros a las exportaciones, índice de que aquella política no ha variado.

Los reintegros a la exportación, pese a ser reducidos, constituyen una ayuda importantes, pero para que sean efectivos deben ser estables en el tiempo y percibirse sin atrasos.

Cuando el Estado modifica con frecuencia las normas, suspende su otorgamiento o demora demasiado su pago, ocurre que el empresario no los toma en cuenta al cotizar sus ventas al exterior. Lo hace así porque, desde el momento en que cerró la venta hasta que la mercadería se embarca, transcurre un tiempo durante el cual puede que no exista el reintegro con el que contaba. Por eso, al no estar seguro de percibir lo prometido prefiere no tenerlo en cuenta al calcular el precio de venta. Como esta es la política de la mayoría de los exportadores los reintegros no ayudan a que aumenten las ventas al exterior.

### **EMPRESAS DEL GRUPO EXPORTADOR DE ARTÍCULOS**

#### **DE CAZA Y PESCA VISITARÁN CHINA**

La Sra. Fabiana Sommaruga, coordinadora del Grupo Exportador de Caza; Pesca y Náutica – Provincia de Buenos Aires/Córdoba, explicó que las empresas NG ARTIFICIALES, APOLO y SUR viajaron con fecha 23 de octubre a China con el

propósito de buscar nuevos proveedores de maquinarias y de materias primas que permitan incrementar y mejorar los productos que elaboran. Para hacerlo visitarán una feria en Cantón y luego tendrán encuentros con empresas en varias otras ciudades del país.

Si bien el viaje no fue programado para ventas, al enterarse una de las empresas que visitarán que la firma POLO produce balines para armas de aire comprimido, se interesó en considerar su adquisición durante las conversaciones que tendrán.

En los primeros meses del año tres de las empresas realizaron ventas a Paraguay, Chile, Uruguay, España, Costa Rica, Guatemala y Brasil. Por otra parte la firma APOLO viajó a Italia y a la Republica Checa donde ofreció los productos del Grupo. Todavía no se han hecho ventas en parte debido a que los precios no son competitivos en razón del tipo de cambio.

También la empresa “CAT S.R.L” asistió invitada por la Cámara de Comercio Italiana a la feria EXA 2012 realizada en Brescia-Italia, donde entregó carpetas del Grupo.

## **EL GRUPO EXPORTADOR DE ZAPALLOS DE SAN JUAN MANTIENE SUS CLIENTES Y ABRE UN NUEVO MERCADO**

El CPN. Fabián Arustiza, coordinador del Grupo de Productores Exportadores de Zapallos y demás Hortalizas - San Juan, informó que la empresa ICEBERG AGRICOLA S.A. ha concretado ventas a Dubai de espárragos frescos como resultado de los contactos generados a través de la Fundación Exportar. Cabe aclarar que es la primera vez que la empresa exporta a ese mercado, el que ofrece buenas perspectivas.

En el mes de septiembre el Presidente de ICEBERG AGRICOLA S.A. visitó clientes de empresas del Grupo en Canadá, Inglaterra y España logrando mantener los pedidos del año anterior.

El Grupo está tramitando un crédito bajo la forma de Fideicomiso Financiero a fin de financiar los costos de la temporada 2012/13. La tasa de este crédito es subsidiada por la Agencia San Juan de Desarrollo de Inversiones y la amortización cuenta con un plazo de gracia de 6 meses.

En lo que hace a la producción se comenzó con la distribución entre los miembros del Grupo de semillas de zapallo híbridas de alta calidad, las que garantizan buenos rindes por hectárea.

## **EL GRUPO PRODUCTOR DE ACEITE DE OLIVA DE LA RIOJA**

## **REALIZÓ UNA EXPORTACIÓN A CHINA**

El Lic. Francisco Gobbée, coordinador del Grupo Exportador Argentina Olive Group - AOG - La Rioja, informó que con fecha 20 de noviembre fue embarcado un contenedor de aceite de oliva a China. Es la primera operación que se hace con este cliente, el que fue contactado en ocasión de la Feria ArgOlivo habida en San Juan. Se trató de una misión inversa, ya que el pasaje vía aérea del comprador fue financiado por la Fundación Exportar en tanto la estadía la tomó a su cargo el Gobierno de la Provincia de San Juan.

Se trató de aceite de oliva a granel pues, dada la presente relación cambiaría los precios no permite enviarlo envasado. Si, de todos modos, se embarcaron algunas botellas para ser entregadas como obsequio. Otra desventaja que tiene el Grupo es que, debido a la distancia geográfica con China el tiempo de navegación a destino es de 45 días, en tanto que para sus competidores de Australia y Grecia es de solo unas tres semanas.

Mediante la Sociedad de Garantía Recíproca cuatro de las empresas integrantes del Grupo han obtenido de firmas locales créditos en pesos equivalentes medio millón de dólares, logrando así una financiación a tasas bajas y plazos largos.

La empresa del Grupo ALL PACK S.A. acondicionó su nueva fábrica modelo mientras que ALTOS ANDES S.A. reubicó la suya de Catamarca a la localidad de Chilecito en La Rioja, logrando con este cambio una conveniente cercanía con el resto de las empresas del Grupo.

Las normas de la OMC permiten que las empresas de los países miembros devuelvan al exportar la mercadería los impuestos indirectos pagados durante el proceso de producción del bien. Pero en el caso del aceite de oliva el Estado canceló hace seis años el pago de 4,9% de estos reintegros. El Grupo ha gestionado reiteradamente sin éxito ante las autoridades la reanudación de estos pagos, ya que de este modo se aliviaría en algo la sobrevaluación del peso.

El coordinador viajó en junio a la FANCYFOOD Summer en Washington con la colaboración de la Fundación Exportar, habiendo participado este año solo cinco stands argentinos, a diferencia del año 2006 cuando los hicieron 25. Actualmente se prepara la participación del Grupo en la FANCYFOOD Winter en San Francisco, en enero de 2013.

**SE ESPERA QUE LA PROXIMA COSECHA PERMITA RECOMPONER STOCKS Y AUMENTAR LAS EXPORTACIONES DE YERBA MATE Y TE**

El Sr. Miguel Mayne, coordinador del Grupo Exportador de Yerba Mate y Té-Misiones, informó que con la finalización de la zafra, a fin de septiembre, las existencias de yerba siguen sin recuperarse debido a que la sequía producida por “La Niña” fue muy intensa. Pero la llegada de “El Niño” ha permitido revertir la situación, por lo que la mayoría de las empresas han optado por recuperar stocks a través de las cosechas de verano de yerba mate. Por otro lado, la cosecha de té, que comienza en este mes, se perfila como muy buena por el factor climático.

Desde julio se han ido recomponiendo los envíos de yerba mate al exterior. ROSAMONTE exportó a Chile, Australia, Polonia y Ucrania, pero no quiere ampliar sus negocios externos hasta tanto no recupere las existencias de materia prima. YERBATERA MISIONES exportó en agosto a Chile y Siria, en ambos casos a granel. LA HOJA exportó a Estados Unidos y BUEN DIA, a España.

Los precios de la yerba canchada verde subieron de \$ 2,40 en marzo a \$ 8 actualmente y los precios FOB Buenos Aires oscilan entre US\$ 2,70 y 3, mejorando las posibilidades de exportación.

**Buenos Aires, 30 de octubre de 2012**